



**University of
Zurich**^{UZH}

**Zurich Open Repository and
Archive**

University of Zurich
University Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2009

Geschützte Werte – Fluch oder Segen?

Tanner, C

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich
ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-23699>
Journal Article

Originally published at:

Tanner, C (2009). Geschützte Werte – Fluch oder Segen? Wissenswert, (3):6-9.



GESCHÜTZTE WERTE – FLUCH ODER SEGEN?

Von Prof. Dr. Carmen Tanner

PROF. DR. CARMEN TANNER

Ist Förderungsprofessorin des Schweizerischen Nationalfonds am Psychologischen Institut der Universität Zürich, Leiterin des Bereichs Kognitive Sozialpsychologie, sowie Leiterin von Forschungsprojekten zur Rolle von Werten und Moral bei individuellen und gruppenbezogenen Prozessen.

Es ist noch nicht lange her, als Muslime nach Erscheinen der Mohammed-Karikaturen wütend auf die Straße gingen, weil sie durch die Karikaturen ihren Propheten verspottet sahen. Die europäischen Medien reagierten umgekehrt energisch mit dem Hinweis, dass die freie Meinungsäußerung den westlichen Nationen „heilig“ und unter allen Umständen hoch zu halten sei. Reaktionen der Ablehnung und Empörung finden wir auch in anderen Themenbereichen, wie z.B. Gentechnologie, Klonen, Stammzellenforschung oder etwa Organspenden. Viele sehen in diesen Bereichen einen Verstoß gegen die Würde von Lebewesen, weshalb sie ein tiefes Unbehagen empfinden. Menschen gehen auf die Straße, um gegen Folter (siehe die Diskussion in Wissenswert Nr 2/2008) und die Verletzung der Menschenrechte, andere um gegen Abtreibung und für den Schutz ungeborenen Lebens zu demonstrieren. Umweltverbände rufen zu Demonstrationen gegen Eingriffe in die Natur auf. Radikale Aktivisten zerstören Genversuchsfelder und Greenpeace-Mitglieder ketten sich an Bahngeleise, um auf ihre Anliegen aufmerksam zu machen.

Man kann solche Reaktionen und Verhaltensweisen negativ oder positiv bewerten. Für die einen drücken sich darin Fanatismus

und Dogmatismus aus. Andere unterstützen und bewundern das couragierte Engagement anderer Menschen, wenn sie sich für eine ihnen wichtige Sache einsetzen. Wie auch immer, kaum jemand wird bestreiten, dass die genannten Beispiele mit Werten zu tun haben. In der Psychologie wird in diesem Zusammenhang von „Geschützten Werten“ (engl. sacred values, protected values) gesprochen.

WAS SIND GESCHÜTZTE WERTE?

Geschützte Werte sind nicht bloß Werte, die als wichtig angesehen werden. Es geht um Werte, die von Individuen oder einer Gemeinschaft explizit oder implizit als absolut, unantastbar und nicht substituierbar gesehen werden. Dies kann für Mohammed wie für die Meinungsfreiheit gelten, für die Würde von Lebewesen wie für die Menschenrechte, für Menschenleben wie für die Natur, Pflanzen oder Tiere, die einen (moralischen) Eigenwert haben und deshalb um ihrer selbst Willen als „schützenswert“ gelten. Geschützte Werte sind gar nicht oder nur eingeschränkt offen für den Austausch gegen andere Werte (insbesondere gegen Geld). Bei vielen Menschen stößt z.B. die Vorstellung, Organe von Lebenden gegen Geld auszutauschen auf Abscheu und >



Ablehnung. Dies wird als eine inakzeptable Verletzung der körperlichen Integrität wahrgenommen. Im Extremfall ist das Antasten solcher Werte schlicht tabu.

GESCHÜTZTE WERTE SIND EMOTIONSSELADEN

Wie reagieren aber Menschen auf den Austausch von Werten (Trade-offs), die als unantastbar und „geschützt“ gelten? Empirische Befunde verdeutlichen, dass viele Menschen es als moralisch inakzeptabel und verwerflich erachten, wenn solche („heiligen“) Werte geopfert werden sollen. Kosten-Nutzen-Abwägungen werden in solchen Situationen häufig abgelehnt. Dies zu tun hieße den Wert als solches zu korrumpieren und zu zerstören. Untersuchungen der Forschergruppe um Philipp Tetlock von der Universität Berkeley zeigen, dass Verletzungen dieses Grundsatzes heftige Reaktionen der moralischen Empörung auslösen können. Diese reichen von Wut, Ärger bis zu Forderungen, Personen, die gegen solche Werte verstoßen, zu bestrafen.

Solche Haltungen und Reaktionen stehen im Widerspruch zur ökonomischen Rationalität, die Trade-offs als selbstverständlich betrachtet und eine durchgängige Ökonomisierung aller gesellschaftlichen Bereiche befürwortet (wie z.B. das Schaffen von mo-

netären Anreizen um die Zahl transplantierbarer Organe zu steigern). Geschützte Werte stellen zweifellos ein Problem für solche Vorstöße dar. Sind solche Werte involviert, stößt die Anwendung marktwirtschaftlicher Prinzipien an Grenzen.

GESCHÜTZTE WERTE REGEN „ZUM HANDELN“ AN

Studien unserer Forschergruppe an der Universität Zürich haben gezeigt, dass sich Personen mit Geschützten Werten in ihren Entscheidungen häufig stärker an moralischen Pflichten (deontologische Position) orientieren als an den Konsequenzen ihrer Handlungen (konsequentialistische oder utilitaristische Position). Dies kann sich in Form von „Handlungsverböten“ äußern, wie z.B. anderen keinen Schaden zuzufügen. Oft gehen Geschützte Werte jedoch mit „Handlungsgeboten“, einer Entscheidungstendenz zu Gunsten der Handlung anstatt zu Gunsten der Unterlassung einher. Das Motto scheint dann eher zu sein: „Unternimm was, schau nicht einfach tatenlos zu“. So kann z.B. ein Arzt angesichts eines schweren Leidens eines Patienten nicht einfach „nichts tun“, auch wenn er weiß, dass jede weitere Behandlungsmaßnahme sinnlos oder vielleicht gar schädlich wäre. Ein Aktivist kann angesichts der Verletzung der Menschen-

rechte nicht einfach „nichts tun“, obwohl er vielleicht weiß, dass seine Protestaktion von minimalem Erfolg gekrönt sein wird.

Die bisherigen Befunde untermauern, dass Geschützte Werte mit einem starken Verpflichtungsgefühl gegenüber dem Wert einhergehen, was nicht nur für das Entscheidungsverhalten, sondern auch für die Handlungsregulation Implikationen haben könnte. Nicht nur wird auf die Verletzung von Geschützten Werten mit Empörung reagiert, Geschützte Werte scheinen auch eine Bereitschaft zu induzieren, etwas zur Aufrechterhaltung oder dem Schutz von diesen Werten zu tun. Der Gedanke liegt nahe, dass Geschützte Werte deshalb auch eine wichtige Quelle von „Aktivismus“ sind.

GESCHÜTZTE WERTE SCHÜTZEN VOR SITUATIVEN MANIPULATIONEN

Zu den wichtigsten Erkenntnissen der Sozial- und Entscheidungspsychologie zählt der Nachweis, dass Urteile und Entscheidungen von Menschen selbst durch subtile Kontextveränderungen beeinflusst werden können. „Framing-Effekte“, wie sie erstmals von Amos Tversky und Nobelpreisträger Daniel Kahneman demonstriert wurden, beschreiben solche Kontexteinflüsse. Diese Autoren haben gezeigt, dass es eine wichtige >



Rolle spielt, ob die mit den Entscheidungsalternativen verknüpften Konsequenzen positiv oder negativ, als Gewinne oder als Verluste beschrieben werden (z.B.: Von insgesamt 600 kranken Kindern werden 200 als Folge einer medizinischen Behandlung „gerettet“ vs. von insgesamt 600 kranken Kindern werden 400 Kindern als Folge einer medizinischen Behandlung „sterben“). Je nach Art der Beschreibung kehren sich die Präferenzen um. Solche Befunde legen den weitreichenden Schluss nahe, dass Einstellungen und Präferenzen in hohem Maße instabil, eben kontextabhängig sind. Unsere Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass Personen mit Geschützten Werten resistenter gegenüber solchen situativen Einflüssen sind. Wir untersuchten was passiert, wenn im Zusammenhang mit Auswirkungen von Umweltproblemen auf Natur, Tiere oder Menschen die Folgen mal



Foto: greenpeace-jugend: „Castor-Aktion Hamburg“
Bild: www.bettinabreiter.com

positiv oder negativ geschildert werden. Die Ergebnisse zeigten, dass Personen, für die Natur, Tiere oder Menschen den Status von Geschützten Werten haben, die Aufmerksamkeit stärker auf die Frage richteten „was soll ich tun“ (vs. nicht tun) als auf die Art der Folgen. Diese Personen entschieden sich – unabhängig von der Beschreibung der Konsequenzen – für eine Tendenz zum Handeln im Dienste des Geschützten Wertes. Mit anderen Worten: Personen mit Geschützten Werten reagierten weniger sensibel auf kontextuelle Veränderungen; sie waren im Unterschied zu Personen ohne Geschützte Werte immun gegenüber Framing-Effekten. Ebenso zeigen unsere Ergebnisse, dass Personen mit Geschützten Werten auch resistenter gegenüber finanziellen Anreizen sind. In diesen Untersuchungen ging es um die Frage, wann und warum sich Personen ehrlich verhalten. Sind Menschen in erster Linie Opportunisten, die sich nur dann ehrlich verhalten, wenn es sich finanziell lohnt? Oder finden wir auch Personen, die Ehrlichkeit wie einen Geschützten Wert behandeln und sich deshalb gegenüber der Ehrlichkeit in höherem Maße verpflichtet fühlen? Wir untersuchten diese Fragen in einem Setting von Businessentscheidungen, wo Konflikte zwischen Ehrlichkeit und monetären Gewin-

nen in besonderem Maße eine Rolle spielen. Die Befragten hatten wiederholt Entscheidungen zu fällen, in denen sie zwischen ehrlichem und unehrlichem Verhalten entscheiden mussten. Variiert wurden dabei die monetären Kosten, die mit ehrlichem Verhalten verknüpft waren. Die Personen konnten dabei reales Geld verdienen, das ihnen in Abhängigkeit von ihren Entscheidungen am Schluss ausbezahlt wurde. Es konnte umso mehr Geld verdient werden, je häufiger man sich unehrlich verhielt. Erwartungsgemäß waren Personen ohne Geschützten Wert für Ehrlichkeit nur dann ehrlicher, wenn die mit Ehrlichkeit verbundenen Kosten gering waren. Anders Personen, die Ehrlichkeit als einen Geschützten Wert betrachteten: Diese ließen sich durch Anreize weniger beeinflussen und waren in höherem Maße bereit auf (reale) monetäre Gewinne zu verzichten, um dem Prinzip der Ehrlichkeit treu zu bleiben.

GESCHÜTZTE WERTE – FLUCH ODER SEGEN?

Geschützte Werte sind in vielen gesellschaftlich relevanten Bereichen eine wichtige und nicht zu unterschätzende Quelle von Konflikten. Wo Geschützte Werte im Spiel sind, stößt die Ökonomisierung gesellschaftlicher Lebensbereiche an Grenzen. Werden in einem Diskurs Geschützte Werte tangiert, >



ist der Diskussionspartner gezwungen, sich in einem Feld moralischer Empörung zu behaupten. Es wäre falsch und realitätsfremd, diese affektiv-intuitiven Reaktionen und das damit verbundene Engagement als unvernünftig und beliebig abzutun. Sie sind Ausdruck tief liegender Prinzipien und Normen, die Ernst zu nehmen sind. Es wäre falsch, die Auswirkungen von Geschützten Werten pauschal als negativ oder positiv abzustempeln. Klar, Geschützte Werte erhalten ein unschönes Gesicht, wenn die Reaktionen in Dogmatismus und Fanatismus umschlagen. Umgekehrt deuten die Befunde, wonach Personen mit Geschützten Werten resistenter gegenüber kontextuellen Einflüssen sind, darauf hin, dass Geschützte Werte Eigenschaften von „stabilen Einstellungen“ haben, die sich nicht so leicht durch externe Einflüsse (wie z.B. finanzielle Anreize) verändern oder korrumpieren lassen. Dies könnte man angesichts der aktuellen Wirtschaftskrise auch als positives Zeichen deuten.

■ **Tanner, C., Ryf, B., & Hanselmann, M. (2009).** Geschützte Werte Skala (GWS): Konstruktion und Validierung eines Messinstrumentes. *Diagnostica*, 55, 174-183.

■ **Tanner, C. (2008).** Zur Rolle von Geschützten Werten bei Entscheidungen. In

E.H. Witte (Hrsg.), *Sozialpsychologie und Werte. Beiträge des 23. Hamburger Symposiums zur Methodologie der Sozialpsychologie* (S. 172-188). Lengerich: Papst Verlag.

■ **Tanner, C., Medin, D.L., & Iliev, R. (2008).** Influence of deontological vs. consequentialist orientations on act choices and framing effects: When principles are more important than consequences. *European Journal of Social Psychology*, 38, 757-769.

■ **Tanner, C., & Medin, D.L. (2004).** Protected values: No omission bias and no framing effects. *Psychonomic Bulletin & Review*, 11, 185-191.

■ **Tanner, C., Berkowitsch, N., Gibson, R. & Wagner, A. (in press).** Sacred Values and ethical decision making. In E.H. Witte & T. Gollan (Hrsg.). *Sozialpsychologie und Ökonomie*. Pabst Verlag.

■ **Tetlock, P. E. (2003).** Thinking the unthinkable: Sacred values and taboo cognitions. *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 320-324.

■ **Tetlock, P. E., Kristel, O. V., Elson, S. B., Green, M. C., & Lerner, J. S. (2000).** The psychology of the unthinkable: Taboo trade-offs, forbidden base rates, and heretical counterfactuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 853-870.

SPENDEN FÜR DEN EIGENEN SELBSTWERT

Ist moralisches Verhalten immer eigennützig? Eine neue Studie US-amerikanischer Forscher kann diese Frage sicher nicht erschöpfend beantworten, liefert jedoch einen experimentellen Beweis dafür, dass der eigene Nutzen immerhin eine wichtige Rolle spielen kann. Die Forscher manipulierten kurzfristig den Selbstwert von ihren Versuchspersonen, indem sie sie eine Geschichte über sich schreiben ließen, die entweder positive oder negative Eigenschaftsworte enthalten sollte. Anschließend wurde den Personen die Möglichkeit geboten, an eine gemeinnützige Organisation ihrer Wahl zu spenden. Es zeigte sich, dass die Personen mit verringertem Selbstwert im Durchschnitt den fünffachen Betrag spendeten im Vergleich zu den Personen mit erhöhtem Selbstwert. Moralisches Verhalten, so die Forscher, kann instrumentalisiert werden um verlorenes Selbstwertgefühl wieder gut zu machen. **tg**

■ **Sachdeva, S., Iliev, R., & Medin, D. L. (2009).** Sinning saints and saintly sinners: The paradox of moral self-regulation. *Psychological Science*, 20(4), 523-528.